



REGIONE AUTONOMA  
FRIULI VENEZIA GIULIA

DIREZIONE CENTRALE ATTIVITÀ PRODUTTIVE

Servizio sostegno e promozione  
comparti commercio e terziario

serv.commercio.terz@regione.fvg.it  
tel 040 377 2405  
fax 040 377 2446  
I - 34132 Trieste, via Trento 2

protocollo n. **17721/PROD.COMM**  
riferimento: **03.03/106 dd. 08/07/2007**  
allegato  
Trieste, **19 luglio 2007**

Al Comune di

### oggetto: **L.R. 29/2005, art. 35 – Disciplina delle vendite promozionali**

Con la nota sopra emarginata, del Comune in indirizzo, è stato richiesto un chiarimento in ordine al divieto temporale di svolgimento delle vendite promozionali nei quaranta giorni precedenti l'inizio dei saldi (articolo 35, comma 2, della legge regionale 29/2005, come sostituito dall'articolo 10 della legge regionale 7/2007).

Si chiarisce che il comma 1 dell'articolo 35 citato, nel momento in cui definisce la fattispecie delle vendite promozionali, esplicitamente le consente per **tutti** o una parte dei prodotti merceologici, non legittimando quindi alcun genere di "distinguo" di tipo merceologico.

Il citato precetto secondo cui le vendite promozionali devono tenersi ad una certa distanza dai saldi costituisce soltanto un vincolo temporale e non merceologico, quindi, valevole per tutte le categorie di prodotti alimentari e non alimentari, tant'è vero che nemmeno per le vendite di fine stagione sono fissate limitazioni merceologiche.

Si richiama l'attenzione sulla lettera della disposizione di cui al comma 1 dell'articolo 35 della legge regionale: **prodotti di moda di carattere stagionale che non vengono venduti entro un certo periodo di tempo**; alla luce di tale formulazione, la Direzione scrivente, in maniera costante, ha sostenuto che un prodotto può diventare fuori moda anche dopo varie stagioni (infatti, la norma non si riferisce espressamente alla stagione *in corso*), ossia dopo vari anni, per mutamento di gusti, di abitudini, di costume e che questa ipotesi può riguardare non solo articoli di abbigliamento, ma anche gioielli, prodotti d'arredamento, profumi, e perché no pure beni alimentari (si pensi infatti a specifici prodotti dietetici/integratori che dopo un certo lasso temporale non incontrano più il favore dei consumatori).

Si puntualizza infine che qualsivoglia offerta al pubblico di prodotti ad un prezzo più conveniente (ribassato o scontato, anche con il sistema ad esempio del "tre per due"), rispetto a quello solitamente praticato, realizza una vera e propria fattispecie di vendita promozionale (fanno eccezione i cosiddetti prodotti <<outlet>>, come esplicitato nella nota della Direzione scrivente ad prot. 16355/PROD/COMM dd. 4 luglio 2007, già in possesso del Comune in indirizzo).

Distinti saluti

**IL DIRETTORE CENTRALE**  
dott.ssa Antonella MANCA

*Responsabile del procedimento: dott.ssa Sabrina Miotto*  
*telefono: 040 3772405*  
*e.mail: sabrina.miotto@regione.fvg.it*

*Responsabile dell'istruttoria: Bracale Riccardo*  
*telefono: 040 3772448*  
*e.mail: riccardo.bracale@regione.fvg.it*